

# L'IPOCRITA SCOPERTA DELLE PRESSIONI COMMERCIALI NOTIZIA E NON NOTIZIA E PER FINIRE LA STORIA DI UNA RANA

*Vi invio il report delle sottoscrizioni ... inserite ieri. Il dato è molto soddisfacente, mi complimento con voi. Un plauso a ... che nel primo giorno di collocamento hanno superato l'80 del budget assegnato, in alcuni casi con ampio margine, tanto da aver già oltrepassato quanto stabilito. Notevole il risultato della ..., già oltre il 100% del budget. Auspicio di proseguire per chiudere il prima possibile l'operazione. Vi ricordo che per il collocamento ... avete a disposizione tutte le scadenze di obbligazioni di questi giorni, tutti i titoli in plusvalenza, tutti i titoli obbligazionari della banca (specialmente se a bassa cedola e scadenza breve) presenti nei portafogli dei clienti che reputiate opportuno vendere anticipatamente per sostituirli con ...*

Il testo di questa mail è apparsa su Il Sole 24 Ore di sabato 12 dicembre.

E allora? Dove sta la notizia? Mail di questo tenore (se non ben peggiori per toni che sono più di intimidazione che di incoraggiamento) vengono inviate tutti i giorni in tutte le aziende del settore.

Una **NON notizia** quindi, che contiene proprio per questo **LA notizia**.

E la notizia è che questa mail è stata inviata il 4 giugno 2013 dal responsabile Private di **Banca Etruria** (con allegata classifica dei gestori, valore collocato e budget assegnato), ed è stata pubblicata dal più autorevole quotidiano economico del Paese per rappresentare ai lettori lo scenario che ha portato al **coinvolgimento dei tanti clienti ignari** che hanno subito l'azzeramento dei propri risparmi.

La differenza tra la notizia e la non notizia (tra una **quotidianità** fatta di **disagio** sempre crescente per migliaia di bancari e il **disastro** per migliaia di risparmiatori) sta quindi tutta nel prodotto di cui si promuove la vendita: da un lato le famigerate obbligazioni subordinate, dall'altro le migliaia di prodotti finanziari che ogni giorno i dipendenti del settore cercano di piazzare, variamente incoraggiati o minacciati, nella convinzione (o intima speranza) che il prodotto proposto sia veramente sicuro e che vada sempre tutto bene.

**La convinzione che abbiamo noi è che finché non si interverrà sul modo di lavorare, disastri come quelli prodotti dalle 4 banche, oggi ai disonori della cronaca, saranno sempre dietro l'angolo. E se anche il disastro non dovesse ripetersi, rimane la questione di una condizione lavorativa non più sopportabile.**

In questi giorni sono numerosi, anche a livello istituzionale, coloro che con una invidiabile faccia tosta "scoprono" il tema delle pressioni commerciali, in realtà da tempo e ripetutamente denunciate dalle Organizzazioni sindacali del settore (e tema della vertenza per il rinnovo del contratto).

Quali sono state le **risposte delle aziende** (comprese quelle che compongono il **nostro Gruppo**) ai tavoli sindacali in cui il tema è stato più e più volte affrontato?

Nei fatti **nessuna**, ma dato che bisogna mantenere l'aria PER BENE la strategia è quella di minimizzare i fatti denunciati o attribuirli a sporadici episodi di singoli responsabili non allineati allo spirito aziendale.

**Reiterate e vaghe promesse** ("verificheremo e se del caso interverremo") e **nessun cambiamento**.

CGIL

FISAC

### Noi pensiamo che così non si possa proprio andare avanti e che sia giunta l'ora di passare ai fatti.

Perché il problema reale è che i vertici aziendali, della nostra come di altre realtà bancarie, fingono di non vedere comportamenti che non solo tollerano, ma che sono ritenuti funzionali e necessari al buon andamento dell'azienda, quasi che i dipendenti del settore avessero bisogno del bastone e della carota (più del bastone per la verità, così si risparmia) per lavorare.

Noi sappiamo che oltre che ingiusto questo modo di pensare è sbagliato e - per tornare al punto di partenza - pericoloso: pericoloso per i soggetti più deboli, i lavoratori e i risparmiatori, perché i veri responsabili continuano a farla franca. Sfuggono con un silenzio colpevole alle ire e alle preoccupazioni della clientela, impaurita all'idea che anche i propri risparmi possano essere a rischio e lasciano un'altra volta soli (come già accaduto nel 2008) colleghe e colleghi delle filiali a rispondere dell'operato della banca.

La FISAC/CGIL c'è ed è disposta a mettere in campo tutte le iniziative anche di **informazione e sensibilizzazione nei confronti della clientela**.

Perché è l'ora di provare a stringere alleanze tra i soggetti deboli, tra lavoratori e tra lavoratori e clienti insieme.

Abbiamo bisogno di un po' di **collaborazione**, di essere costantemente informati per poter intervenire.

E concludiamo sottolineando che una mail come quella in apertura in realtà nel nostro Gruppo nessuno (per lusingare o richiamare) la potrebbe scrivere.

Perché un accordo sindacale stabilisce che le **graduatorie non sono consentite**, così come non è consentito al capetto di turno animato da sacro zelo di svegliarsi al mattino e inventarsi l'**ennesimo report da far compilare alla truppa**.

### Succede lo stesso? Informateci e noi interverremo.

Anche se in fondo la situazione non vi sembra così grave, perché in realtà anche questi episodi contribuiscono a far alzare la temperatura, fatale alla rana della storiella (*per chi non la conoscesse la proponiamo nel riquadro, anche perché l'autore è un filosofo americano che ragiona sull'intera società e merita quindi di essere letto*).

Immaginate un pentolone pieno d'acqua fredda nel quale nuota tranquillamente una rana. Il fuoco è acceso sotto la pentola, l'acqua si riscalda pian piano. Presto diventa tiepida. La rana la trova piuttosto gradevole e continua a nuotare.

La temperatura sale. Adesso l'acqua è calda. Un po' più di quanto la rana non apprezzi. Si stanca un po', tuttavia non si spaventa.

L'acqua adesso è davvero troppo calda. La rana la trova molto sgradevole, ma si è indebolita, non ha la forza di reagire. Allora sopporta e non fa nulla. Intanto la temperatura sale ancora, fino al momento in cui la rana finisce - semplicemente - morta bollita.

Se la stessa rana fosse stata immersa direttamente nell'acqua a 50° avrebbe dato un forte colpo di zampa, sarebbe balzata subito fuori dal pentolone.

Questa esperienza mostra che - quando un cambiamento si effettua in maniera sufficientemente lenta - sfugge alla coscienza e non suscita - per la maggior parte del tempo - nessuna reazione, nessuna opposizione, nessuna rivolta.

Allora se non siete come la rana, già mezzo bolliti, date il colpo di zampa salutare, prima che sia troppo tardi.



Noam Chomsky